LES CAHIERS
DE LA SODEC

Marc Ménard

L'Industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec

1. PORTRAIT ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES

Mai 2002

Société de développement des entreprises culturelles
Québec

103-00538/

L'Industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec

1. Portrait économique des entreprises

Marc Ménard
Chargé de projets
Direction générale politiques,
communications et affaires internationales
SODEC

Mai 2002

Les cahiers de la SODEC
215, rue Saint-Jacques, bureau 800
Montréal (Québec)
H2Y 1M6
www.sodec.gouv.qc.ca

Direction de la publication : Bernard Boucher,
Direction générale politiques, communications et affaires internationales – SODEC
Édition : Nancy Bélanger, Direction des communications – SODEC
Révision linguistique : Monique Désy-Proulx
Conception graphique de la couverture : Alibi Acapella
Production : SODEC

ISBN 2-550-38964-6
No 02-02-D

Dépôt légal 2002
Bibliothèque nationale du Québec

Présentation

Une version préliminaire de cette étude a été produite dans le cadre de la révision, en 2001, du Programme d'aide aux entreprises du disque et du spectacle de variétés (PADISQ) de la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC), version qui a été consultée et commentée par les membres de la Commission du disque et du spectacle de variétés.

Rappelons que les entreprises de production constituent le pivot central des industries du disque et du spectacle de variétés. Il est donc essentiel d'examiner périodiquement la croissance, la solidité financière et la rentabilité de ces entreprises pour s'assurer du dynamisme de l'ensemble de la filière et d'une diffusion réelle et satisfaisante de la culture locale.

De telles analyses ont été menées en 1993 (voir Tremblay et al., 1993) et en 1998, à l'occasion du Groupe de travail sur la chanson (voir Ménard, 1998 et 1998a). La présente étude constitue le premier volet d'une mise à jour de ces travaux. Elle propose une analyse financière des entreprises actives dans le disque et le spectacle de variétés. Le second volet portera quant à lui sur le marché et la production de disques au Québec.

Table des matières

Présentation 3

Introduction 7

1. La situation financière de l'ensemble des entreprises 9

   1.1 Le bilan d'ensemble 9

   1.2 Les biais possibles de l'analyse 14

   1.3 Les déterminants de la rentabilité des entreprises 16

2. De fortes structurations 18

   2.1 L'état des revenus 19

   2.2 Le bilan financier 22

   2.3 Les principaux ratios financiers 24

   2.4 Les entreprises spécialisées et les principaux métiers 24

3. Esquisse de l'évolution financière récente des entreprises 29

Conclusion 35

Bibliographie 37

Annexe 40

Introduction

L'univers du disque et du spectacle de variétés, bien que centré sur une composante artistique, n'en constitue pas moins une industrie. Une industrie qui, au Québec, est passée en moins de vingt ans d'une structure éclatée et embryonnaire à un ensemble complexe possédant de nombreuses ramifications.

Une industrie, ou si on préfère une filière, est un ensemble composé de plusieurs secteurs industriels reliés entre eux, en particulier par des échanges de fournisseurs à clients. Dans le cas du disque et du spectacle de variétés, on parle d'entreprises spécialisées dans des métiers spécifiques : producteurs et maisons de disques, entreprises de gérance, éditeurs, distributeurs et disquaires, producteurs de spectacles, tourneurs et salles de spectacle, principalement.

Ce sont les entreprises de production qui constituent le pivot central de cet ensemble. Le producteur, en effet, est le principal intermédiaire entre les créateurs et le public. Il fait le choix des œuvres à mettre en marché, en détient les droits et en assume le risque financier. Il participe à l'élaboration du concept et il est l'employeur de l'ensemble des participants à la préproduction, à la production et à l'exploitation des œuvres. En amont de la production, le gérant joue également un rôle essentiel. C'est lui qui assure la gestion des intérêts d'un artiste. Son rôle consiste à assister l'artiste dans ses choix et à gérer ses activités. Il est présent dans l'ensemble des activités de l'artiste et lui sert de mandataire auprès des autres intervenants. Il tire ses revenus d'un pourcentage des revenus de l'artiste.

Les interventions financières de la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC) dans le domaine du disque et du spectacle de variétés sont à près de 90 % accordées aux entreprises de production et de gérance, ce qui marque la reconnaissance de leur rôle central dans la dynamique de l'ensemble de l'industrie.

Mais parce qu'elles sont au cœur de la production, qu'elles sont responsables des choix de mise en marché et portent le risque financier des productions, ces entreprises sont également celles qui sont le plus à risque. Au Québec, en particulier, en dépit d'un vaste développement depuis le début des années 1980, la part de ces entreprises sur le marché local tourne autour de 20 à 25 % depuis une dizaine d'années. La consolidation et la pérennité de ces entreprises, dans le contexte d'un marché local étroit et d'exportations difficiles, est une question qui est toujours d'actualité. Il est donc essentiel d'examiner périodiquement la croissance, la solidité financière et la rentabilité de ces entreprises pour s'assurer du dynamisme de l'ensemble de la filière et d'une diffusion réelle et satisfaisante de la culture locale.

De telles analyses ont été menés en 1993 (voir Tremblay *et al.*, 1993) et en 1998, à l'occasion du Groupe de travail sur la chanson (voir Ménard, 1998 et 1998a). La présente étude constitue le premier volet d'une mise à jour de ces travaux. Elle propose une analyse financière des entreprises actives dans le disque et le spectacle de variétés. Le second volet portera quant à lui sur le marché et la production de disques au Québec.

Pour mener à bien cette étude, nous avons utilisé les documents déposés par les entreprises qui font des demandes d'aide financière auprès de la SODEC. La compilation et l'examen de l'état des résultats et des bilans financiers des entreprises actives dans le disque et le spectacle de variétés, de même que la construction de quelques ratios, permettent de tracer un portrait relativement précis de la situation financière de ces entreprises. Les données compilées portent sur l'année financière 1999-2000 (clôture des bilans entre le 1er avril 1999 et le 31 mars 2000) et comprennent des informations sur 125 entreprises ayant déposé des états financiers auprès de la SODEC.

Dans les pages qui suivent, nous examinons, dans un premier temps, l'ensemble des entreprises recensées. On sait, cependant, que ce portrait global dissimule de fortes disparités entre entreprises et d'importantes structurations selon la taille, les marchés visés ou les activités principales. C'est pourquoi nous proposons, dans un second temps, une analyse permettant de distinguer les secteurs industriel et para-industriel, les secteurs des variétés et de la musique spécialisée, les entreprises qui sont spécialisées dans une activité ou qui sont au contraire diversifiées, et enfin les principaux métiers constitutifs du secteur, soit les producteurs de disques, les producteurs de spectacles et les gérants d'artistes. Enfin, cette analyse sera complétée par un examen de l'évolution financière des entreprises sur une période de quatre ans, grâce à la construction d'un échantillon fixe de 25 entreprises.

1. La situation financière de l'ensemble des entreprises

1.1 Le bilan d'ensemble

Les revenus totaux des 125 entreprises recensées se chiffrent à un peu plus de 97 millions de dollars (voir le Tableau 1). Le chiffre d'affaires moyen des entreprises était ainsi de 780 000 $. Sur l'ensemble des revenus, 31 % provenaient de la vente de disques, 44 % de la production ou de la vente de spectacles et 6 % de subventions. Les autres activités représentaient 19 % des revenus.

Du côté des dépenses, le coût des marchandises vendues (frais de pressage, royautés, cachets et coût des bandes) représentait 45 % de la valeur des revenus totaux, et les frais de spectacle, 20 %. Les frais de mise en marché représentaient quant à eux un peu moins de 10 %, dont 2,3 % pour les frais de publicité. Enfin, les frais d'administration s'élevaient à 21 % des revenus, et les frais financiers à seulement 1 %.

Tableau 1 État des résultats, 1999-2000

Nombre d'entreprises	125
Revenus totaux (en '000$)	97 361,2 $
Revenus totaux	100,0 %
disque	30,8 %
spectacle	43,6 %
subventions	6,2 %
autres	19,4 %
Dépenses totales	97,0 %
coût des marchandises vendues	45,1 %
frais de spectacle	19,9 %
frais de mise en marché	9,7 %
publicité	2,3 %
frais d'administration	21,2 %
frais financiers	1,0 %
Bénéfice net avant impôts	3,0 %
Nb d'entreprises affichant un profit	76
Nb d'entreprises affichant une perte	49

Source: SODEC

Le taux de profit (bénéfice net avant impôts, en proportion des revenus) s'élève à 3 %. Pourcentage qui est relativement faible et s'avère du même ordre de grandeur qu'en 1996-1997[1]. Cette moyenne dissimule toutefois une grande diversité des résultats, puisque 76 entreprises sur 125 (61 %) ont affiché un bénéfice, et 49 une perte.

L'industrie du disque et du spectacle de variétés apparaît relativement concentrée. Si on partage les entreprises en quatre groupes selon leur chiffre d'affaires (plus de 1 million de dollars de revenus, entre 500 000 $ et 999 999 $, entre 250 000 $ et 499 999 $ et moins de 250 000 $), on remarque un relatif équilibre dans le nombre d'entreprises de chaque groupe : respectivement 20, 18, 17 et, pour le groupe des plus petites entreprises, 70 (voir le Tableau 2).

Les 20 entreprises du premier groupe représentent toutefois près de 72 % des revenus de l'ensemble, le groupe suivant 13 %, et les deux derniers moins de 7 % chacun. Une mesure usuelle en économie industrielle consiste à évaluer la concentration des revenus des quatre et des huit principales entreprises. Ces coefficients sont respectivement de 39,1 % et de 55,8 %. Des données qui dénotent une concentration relativement élevée, plus élevée à tout le moins qu'elle ne l'était en 1996-1997, et plus élevée qu'elle ne l'est, par exemple, dans le domaine de l'édition au Québec. Cette mesure demeure toutefois imparfaite, en ce qu'elle agglomère des marchés forts différents, et elle demeure partielle, puisqu'elle ne recouvre que l'industrie de propriété québécoise et non pas l'ensemble du marché. Dans le domaine du disque, en particulier, l'industrie locale n'a qu'une part de marché au Québec de 25 %, rappelons-le, le reste étant aux mains des multinationales.

Tableau 2 Concentration des entreprises

Chiffre d'affaires	Nombre d'entreprises	En % du total	Chiffre d'affaires cumulé (M $)	En % du total	Taux de profit
1 M $ et +	20	16,0 %	71,7	73,6 %	3,9 %
0,5 M$ – 0,999 M $	18	14,4 %	13,1	13,4 %	–2,6 %
0,250 M$ – 0,499 M $	17	13,6 %	6,2	6,4 %	8,7 %
0 M$ – 0,249 M $	70	56,0 %	6,4	6,6 %	–2,1 %
Total	125	100,0 %	97,4	100,0 %	3,0 %

Source : SODEC

Soulignons enfin (toujours au Tableau 2) que le taux de rentabilité est fort inégal d'un groupe à l'autre. Le groupe des plus grandes entreprises affiche un profit moyen de 3,9 %, le second une perte de 2,6 %, le troisième un fort profit de 8,7 %, et le dernier, une perte de

[1] En 1996-1997, nous avions établi que le taux de profit était de 2,5 % pour les entreprises actives dans le disque et de 4,3 % pour les entreprises actives dans le spectacle de variétés (Ménard, 1998 et Ménard 1998a). En recoupant les données de ces deux groupes, on obtient un taux de profit total moyen de 2,6 %.

2,1 %. Il est donc fort difficile d'expliquer les écarts entre les taux de profit sur la seule base de la taille des entreprises.

Nous présentons, dans les pages qui suivent, une analyse des bilans et des ratios financiers. Cette analyse est fondée sur la compilation des données présentées par les entreprises dans leurs états financiers. Or, comme nous le verrons plus loin, certaines pratiques et méthodes d'opération affectent probablement, au moins en partie, la validité de certains de ces ratios, tout particulièrement les comptes fournisseurs et les comptes clients, les stocks et l'endettement à long terme. Le lecteur doit donc demeurer prudent et ne pas tirer de conclusions trop définitives à la lecture de cette analyse.

Du côté du bilan financier des entreprises, on notera d'abord que les 125 entreprises recensées avaient un actif total de près de 53 millions de dollars, soit un actif moyen par entreprise de 422 000 $ (voir le Tableau 3).

Tableau 3 Bilan financier, 1999-2000

Nombre d'entreprises	125
Actif total (en '000$)	52 774,1 $
Actif total	100,0 %
Actif de court terme	59,8 %
encaisse	7,6 %
comptes clients	28,3 %
stocks	10,3 %
autres	13,6 %
Actif de long terme	39,8 %
immobilisations	28,6 %
autres	11,2 %
Passif total	87,0 %
Passif de court terme	60,4 %
emprunts bancaires	5,6 %
comptes fournisseurs	39,1 %
avances	2,5 %
portion à court terme de la dette	3,5 %
autres	9,8 %
Passif de long terme	26,7 %
dettes à long terme	21,3 %
autres	5,4 %
Avoir des actionnaires	13,0 %
Total passif et avoir	100,0 %

Source : SODEC

En examinant le bilan poste par poste, on note que l'actif est principalement de court terme (à 60 %), et les comptes clients en occupent la plus grande part (28 %). Les immobilisations sont le principal actif de long terme, et représentent 29 % de l'actif total, ce qui est assez important pour des entreprises dont l'activité est relativement peu intense en capital physique.

C'est également le court terme qui prédomine dans le passif (aussi à 60 %), le poste le plus important étant représenté par les comptes fournisseurs (39 %). À 21 % du total, la part occupée par les dettes de long terme est assez importante, tandis que l'avoir des actionnaires, à 13 % de l'actif, est assez faible. 30 % des entreprises (38 sur 125) ont même un avoir négatif. Rappelons que l'avoir des actionnaires joue généralement le rôle de réservoir devant permettre d'amortir les pertes ou de rembourser la dette en cas de difficultés financières[2]. Un faible avoir place donc les entreprises en position de fragilité.

Pour évaluer plus précisément la situation financière des entreprises, nous avons calculé un ensemble de ratios de liquidité, de gestion, d'endettement et d'exploitation et de rentabilité[3]. Le Tableau 4 présente la valeur de ces ratios pour l'ensemble des entreprises du disque et du spectacle de variétés. Afin de mieux mettre en perspective ces ratios, nous présentons des données américaines concernant un ensemble de petites entreprises, telles que compilées par la firme Robert Morris and Associates (1999). Il n'existe malheureusement pas de données qui recouvrent parfaitement les secteurs qui nous intéressent, soit les producteurs de disques et de spectacles. Les deux secteurs présentés au Tableau 15 sont ceux qui s'en approchent le plus, producteurs de théâtre d'un côté et groupes musicaux, orchestres, acteurs, etc., de l'autre[4].

Les ratios du Tableau 4 indiquent d'abord que la liquidité, c'est-à-dire la capacité qu'a une entreprise d'honorer ses engagements à court terme, est moyenne lorsque mesurée par le ratio de fonds de roulement, mais plus satisfaisante lorsque mesurée par l'indice de liquidité. Ces deux ratios, respectivement à 1,1 et 1,0, se situent en effet sous le niveau traditionnellement considéré comme souhaitable dans le premier cas (2,0) et exactement dans la norme dans le second (1,0). Dans un cas comme dans l'autre, ils se rapprochent de la valeur des ratios des entreprises américaines.

Les comptes à recevoir « tournent » en moyenne 9,2 fois par année, ce qui leur donne un âge moyen de 40 jours, une performance nettement inférieure à celle des entreprises américaines. Quant aux comptes à payer, leur âge moyen est de 115 jours, et celui des stocks est de 59 jours. Dans ces deux derniers cas, il est malheureusement impossible d'établir des points de comparaison avec les entreprises américaines.

---

2 L'avoir des actionnaires des éditeurs québécois, par exemple, représente 38 % de leur actif (Ménard, 2001).

3 On trouvera, en Annexe, une présentation des termes et ratios financiers utilisés.

4 La compilation de Morris and Associates repose sur des données fournies par des institutions bancaires. Elles n'ont évidemment pas valeur d'absolu et peuvent souffrir d'un certain nombre de biais statistiques, mais ces échantillons, généralement de taille substantielle, sont sans doute assez représentatifs de l'ensemble des secteurs concernés. À 10,6 M$US de revenus par entreprise pour les producteurs de théâtre et 7,7 M$US pour les groupes musicaux et autres, il s'agit bien sûr d'entreprises de plus grande taille que les entreprises québécoises. Mais face aux géants américains de leur domaine, il s'agit de très petites entreprises qui doivent faire face à des contraintes de marché assez similaires à celles des entreprises québécoises, sinon même plus sévères.

Le ratio des ventes sur le fonds de roulement, lequel mesure l'efficacité avec laquelle ce fonds est utilisé, est à 2,2, ce qui est très nettement inférieur aux valeurs des entreprises américaines (qui sont à 67 et 36). Cela pourrait indiquer des différences structurelles majeures entre les entreprises concernées, mais aussi, fort probablement, une faible performance dans l'utilisation du fonds de roulement par les entreprises québécoises. Par contre, les immobilisations et les actifs semblent être utilisés de façon plus optimale par les entreprises québécoises, mais cela résulte en bonne partie de la faible part des immobilisations dans l'actif.

Tableau 4 Principaux ratios financiers, 1999-2000

Médianes

	Producteurs québécois	Entreprises américaines	
		Producteurs de théâtre	Groupes, orchestres, acteurs, etc.
Nombre d'entreprises	125	121	45
Ratios de liquidité			
fonds de roulement	1,1	1,1	1,2
indice de liquidité	1,0	0,8	0,8
Ratios de gestion			
rotation des comptes à recevoir	9,2	23,8	19,8
liquidité des comptes à recevoir (en jours)	40	16	18
rotation des stocks	6,2	n.d.	n.d.
liquidité des stocks (en jours)	59	n.d.	n.d.
rotation des comptes à payer	3,2	n.d.	n.d.
liquidité des comptes à payer (en jours)	115	n.d.	n.d.
ventes sur fonds de roulement	2,2	66,5	35,9
couverture des stocks	0,3	n.d.	n.d.
rotation des immobilisations	21,8	30,0	7,4
rotation des actifs	2,3	1,2	1,2
Ratios d'endettement			
immobilisations sur avoir	0,2	0,9	0,5
passif à l'avoir	0,8	1,0	0,8
passif à court terme à l'avoir	0,7	1,9	0,7
Ratios d'exploitation et de rentabilité[1]			
marge d'exploitation brute	58,1 %	n.d.	n.d.
marge de bénéfice net	3,0 %	9,0 %	3,7 %
taux de rendement de l'actif	5,5 %	6,7 %	1,3 %
taux de rendement de l'avoir	42,5 %	27,1 %	3,4 %

[1] Moyennes

Source : SODEC

Du côté des ratios d'endettement, les indicateurs montrent une situation relativement comparable à celle des entreprises américaines. On pourrait même être tenté de conclure que la situation est relativement saine pour les producteurs québécois, mais comme nous le verrons plus loin, il existe fort probablement un biais systématique concernant l'endettement à long terme dont ne rendent pas compte les ratios.

Enfin, si la marge d'exploitation brute (revenus moins coût des marchandises vendues) ne permet guère de porter un jugement sur la situation, eu égard au mélange d'entreprises formant l'ensemble des producteurs québécois (le concept de coût des marchandises vendues n'a pas beaucoup de sens pour un producteur de spectacle ou un gérant), la marge de bénéfice net, à 3 %, est inférieure aux valeurs américaines. Et si la rentabilité mesurée à l'aune des actifs et de l'avoir affiche une meilleure performance, il faut tenir compte du fait que c'est essentiellement grâce à la faiblesse relative des actifs et des avoirs des producteurs québécois que ces valeurs sont apparemment plus satisfaisantes.

L'examen de ces ratios semble donc montrer, en première analyse, une situation moyenne en terme de liquidité, assez faible en terme de gestion, moyenne en terme d'endettement et relativement faible en terme de rentabilité. Mais avant d'aller plus loin, il est essentiel de préciser un certain nombre d'éléments susceptibles d'affecter la validité de ces indicateurs financiers.

1.2 Les biais possibles de l'analyse

Les pratiques et méthodes d'opération des différents intervenants pourraient en effet biaiser les bilans et ratios financiers que nous venons de présenter. Dans le domaine du disque, en particulier (lequel représente 31 % des revenus de notre échantillon), l'aide de MusicAction, l'intervention des distributeurs et le traitement comptable des *royalties*, des redevances mécaniques et des stocks par les producteurs pourraient avoir des effets marquants sur la validité de nos indicateurs.

Les prêts participatifs de MusicAction représentent des investissements dans la production de disques, remboursables par les producteurs au *prorata* des ventes. Deux ans après le lancement du disque, la part non remboursée du prêt se transforme en subvention. Mais d'un point de vue comptable, les producteurs peuvent traiter cet apport en capital de trois façons : comme une dette à long terme, le remboursement à MusicAction étant alors considéré comme le paiement de la dette ; comme une réduction des dépenses, le remboursement étant alors intégré dans le coût des marchandises vendues ; ou comme un revenu, le remboursement étant encore une fois traité comme le coût des marchandises vendues. Dans le cas où l'aide est traitée comme une dette, le solde non remboursé et devenu subvention se transforme en revenu, et cela de nombreux mois après le lancement du disque (et dans la très grande majorité des cas, alors que la vie commerciale du disque

est à toutes fins utiles terminée). Nous ne connaissons évidemment pas l'importance respective, dans l'industrie, de ces trois façons de faire. Mais le niveau d'endettement réel, de même que l'évolution temporelle des revenus, et donc la rentabilité des entreprises, sont probablement affectés par ces pratiques.

L'intervention financière des distributeurs auprès des producteurs est double. D'une part, le distributeur paie les coûts d'impression des disques puis facture en conséquence le producteur. Cette facture est ensuite réglée à même les sommes dues aux producteurs (les recettes provenant des ventes de disques). D'autre part, le distributeur peut faire des avances aux producteurs pour les aider à produire de nouveaux disques, avances également remboursables à même les ventes. Ces avances peuvent toutefois être supérieures aux comptes à recevoir des producteurs, ce qui hypothèque évidemment leurs revenus futurs. Les comptes à recevoir et les comptes à payer des producteurs peuvent donc être biaisés par ces pratiques.

Les droits de reproduction mécanique et les redevances d'interprète (ces dernières étant généralement versées uniquement après récupération, par le producteur, des coûts de production) sont payés longtemps après le lancement d'un disque, souvent dans les 60 jours suivant le rapport des ventes de six mois, parfois près d'un an après le lancement. Ce qui gonfle évidemment le compte fournisseur des producteurs, au point que ceux-ci peuvent parfois utiliser les sommes « retenues » pour financer de nouvelles productions.

Quant aux stocks, selon qu'ils se trouvent dans l'entrepôt du distributeur ou sur le plancher de vente des disquaires, ils sont considérés soit comme un stock soit comme un compte à recevoir (à cinq fois le prix coûtant). Et dans ce dernier cas, la valeur du compte est tributaire des retours éventuels des disquaires, ce qui peut d'ailleurs transformer le compte à recevoir en compte à payer. Là encore, cela pourrait entraîner de fortes distorsions dans les ratios.

Il est malheureusement impossible d'évaluer précisément l'importance et les effets de ces distorsions et biais. Il serait pour cela nécessaire de reconstruire analytiquement tous les états financiers pour tenir compte de ces cas d'espèces, en plus de procéder à une analyse précise des flux de trésorerie pour mieux évaluer la chaîne réelle des paiements et des délais de paiements entre les différents intervenants. Tâche qui dépasse évidemment les objectifs de cette étude. En tout état de cause, considérant que les biais repérés peuvent affecter près du tiers de l'activité des entreprises, le lecteur doit demeurer prudent et garder en tête ces différentes limites.

Il est néanmoins possible de conclure deux choses. L'importance, d'abord, des structurations et différenciations entre groupes d'entreprises, que dissimule le portrait agrégé de l'ensemble des entreprises. Le fait, ensuite, que si certains comportements des

acteurs affectent les bilans financiers et biaisent les ratios, la résultante en est fort probablement une situation financière plus fragile que ne le montrent les bilans « officiels », particulièrement en ce qui concerne l'endettement à long terme. Ce qui renforce le constat d'une structure financière fragile à long terme et de résultats d'ensemble peu satisfaisants.

1.3 Les déterminants de la rentabilité des entreprises

Il est important de dépasser le stade purement descriptif et d'avancer des éléments qui expliquent plus précisément la rentabilité des entreprises. Autrement dit, peut-on repérer des éléments structurels ou financiers qui distinguent les entreprises profitables de celles qui ne le sont pas ? On peut reformuler cette question en s'interrogeant sur les principaux facteurs qui sont en corrélation avec la rentabilité des entreprises. Bien sûr, une corrélation indique seulement que deux variables évoluent de façon similaire, ce qui n'implique pas forcément une relation de causalité. Toutefois, il est évident qu'une forte corrélation peut constituer un indice éclairant pour l'analyse.

Nous avons donc évalué les coefficients de corrélation de la marge bénéficiaire des entreprises avec un ensemble de variables qui nous paraissaient potentiellement déterminantes (taille de l'entreprise, part des subventions, des frais de mise en marché et des stocks dans les revenus), de même qu'avec les principaux ratios financiers. Comme on peut le voir au Tableau 5, les résultats sont peu concluants.

Tableau 5 Déterminants de la rentabilité des entreprises : corrélation du taux de profit avec quelques autres variables

Variable en corrélation avec le taux de profit	Nombre d'observations	Coefficient de corrélation	Statistique t de Student
Revenu total	124	0,11	1,23
Subventions/revenu total	59	–0,47	–3,98 *
Frais de mise en marché/revenu total	95	–0,30	–3,07 **
Stocks/chiffre d'affaires	47	–0,35	–2,53 **
Indice de liquidité	112	0,13	1,41
Rotation des comptes à recevoir	95	0,02	0,20
Rotation des stocks	40	0,15	0,93
Rotations des comptes à payer	84	0,05	0,42
Passif à l'avoir	112	0,10	1,07
Passif à court terme à l'avoir	110	0,09	0,91

* Significatif à un niveau de confiance de 99 %.

** Significatif à un niveau de confiance de 95 %.

Source : SODEC

Seulement trois variables montrent une corrélation significative avec le taux de profit, soit la part des subventions, des frais de mise en marché et des stocks dans les revenus. L'absence de corrélation entre le taux de profit et les principaux ratios financiers confirme en quelque sorte les biais appréhendés dans la section précédente. En revanche, les trois corrélations repérées sont négatives. Ce qui signifie, concrètement, que le taux de profit s'abaisse lorsque la part des subventions, des frais de mise en marché ou des stocks dans les revenus s'élève. Si cela s'explique bien dans le cas des stocks (un stock « lourd » peut signifier une mauvaise gestion ou un roulement des ventes trop faible, conditions peu propices à la rentabilité), l'explication est plus complexe pour le cas des subventions et des frais de mise en marché.

Dans le domaine de l'édition québécoise, par exemple, où le montant des subventions est stable depuis quelques années, la corrélation positive entre le taux de subvention et le taux de profit permet de penser que l'aide publique, au minimum, soutient la rentabilité des éditeurs (Ménard, 2001). On se serait attendu au même résultat dans le domaine du disque et du spectacle. L'absence de corrélation positive entre le taux de subvention et le taux de profit, de même qu'entre le taux des frais de mise en marché et le profit, laisse donc croire qu'il existe une relative déconnexion entre les choix artistiques, le financement et la mise en marché des disques et des spectacles d'un côté et l'état réel des marchés de l'autre.

Cette déconnexion peut en partie s'expliquer par certaines caractéristiques fondamentales du secteur du disque, en particulier les délais de récupération des investissements et le fort taux d'échec des produits lancés. Il ne faut pas oublier, en effet, que le disque est une industrie de prototypes, où le producteur peut être assimilé à une entreprise de R-D. Il doit assumer de lourds coûts de recherche et de développement (la production de la bande-maîtresse) avant d'espérer récupérer sa mise (les revenus générés par les ventes de disques), tout en étant confronté à un taux d'échec qui varie de 80 % à 90 %[5]. À moins de lisser sa courbe de flux de trésorerie en enchaînant continuellement de nouvelles productions et en développant un catalogue substantiel de produits, le producteur sera confronté à une trésorerie (et à une rentabilité) prenant la forme de montagnes russes. Il est donc toujours à la recherche de liquidités pour financer de nouvelles productions. Dans ce contexte, les avances, subventions et investissements dans la production de la part des distributeurs et des pouvoirs publics tendent forcément à aggraver l'écart temporel entre le financement de la production et de la mise en marché d'un côté et les résultats des ventes de l'autre.

Mais cela n'explique pas tout, et on doit évoquer d'autres facteurs. Il ne faut pas oublier, en effet, que l'efficacité et la rentabilité des entreprises dépendent, dans une large mesure, d'éléments foncièrement qualitatifs, comme la capacité de faire les bons choix artistiques, de bien en évaluer les risques et de bien les commercialiser. Le professionnalisme, soit la

[5] L'échec étant ici défini comme l'incapacité de récupérer les coûts fixes de production par les revenus nets (revenus bruts moins coûts variables) tirés de la vente d'un disque.

capacité d'un producteur à s'entourer d'une équipe aguerrie (directeurs artistiques et réalisateurs compétents, en particulier, mais aussi administrateurs) permettant de trouver, de développer, de produire et de lancer des produits de qualité impeccable, de même que le « flair », le dynamisme, la personnalité du producteur et sa notoriété, sinon même son image de marque, constituent sans aucun doute des éléments déterminants de la performance d'une entreprise. Éléments qui sont difficilement quantifiables, toutefois, et que l'on ne peut repérer ni évaluer à la seule lumière des ratios financiers.

Sans pour autant proposer ici des réponses qui se voudraient définitives, il semble néanmoins que les principaux problèmes de l'industrie ne relèvent pas forcément, à l'heure actuelle, de la saturation ou du manque de dynamisme du marché. Quoique sans véritable croissance depuis 1995, le marché du disque au Québec est tout de même à peu près stable, et même en croissance en 2001, tandis que la part de marché des entreprises québécoises est en légère croissance (Ménard, 2002). Ce marché a toutefois évolué : multiplication des productions et des entreprises productrices, multiplication des genres et sous-genres, importance croissante des compilations et rééditions. Dans ce contexte, il reste difficile d'assumer la capacité d'investir de nouveaux créneaux porteurs, de développer de nouveaux artistes et d'offrir des produits de qualité (à tout le moins perçus par les consommateurs comme étant de qualité égale aux produits internationaux[6]) et, de façon plus générale, d'évaluer et de gérer correctement le risque. En effet, la plupart des entreprises sont de petite taille et fonctionnent encore de manière quasi artisanale, d'où des problèmes récurrents de trésorerie et une grande difficulté à former leur personnel et à développer une relève professionnelle et un *middle management* compétent (Contracom, 1999 et Dumais, 2000). Ainsi, l'incapacité de générer suffisamment d'activité en continu se traduit-elle, directement et indirectement, par l'incapacité de gérer correctement le risque inhérent à ce type de production[7].

2. De fortes structurations

Une analyse, même superficielle, du vaste ensemble composé des producteurs de disques et de spectacles de variétés et des gérants d'artistes, permet de repérer certaines caractéristiques différenciant ces entreprises et structurant grandement le secteur.

---

[6] Concernant la perception souvent défavorable de la qualité d'enregistrement des produits québécois par les plus jeunes, voir Caron-Bouchard, 1998 et Caron-Bouchard *et al.*, 1998.

[7] Pour prendre l'exemple du disque, si on considère un taux d'échec des produits de l'ordre de 80 % à 90 %, une gestion rationnelle du risque passe forcément par la production annuelle d'un certain nombre de titres et le développement d'un catalogue. Or la plupart des entreprises québécoises produisent peu de disques. Ainsi, sur les 37 entreprises que nous définissons plus loin comme « spécialisées » dans le disque, seulement 5 avaient produit 10 disques ou plus, 8 entreprises 5 disques ou plus et 10 entreprises 3 disques ou plus.

- Une première distinction est celle qui oppose les entreprises du secteur industriel et les entreprises du secteur para-industriel[8]. On relève à cet égard des différences de taille d'entreprises, de modes de gestion, de nombre d'artistes sous contrat, d'âge de l'entreprise et même, souvent, de genres musicaux.
- Une seconde distinction oppose les entreprises actives dans le domaine des variétés d'un côté et de la musique spécialisée[9] de l'autre. Des marchés fort différents par leur nature, ce qui déteint sur les entreprises concernées. Ainsi, dans la musique spécialisée, les coûts de production et de mise en marché sont plus faibles, le nombre de produits mis en marché par chaque entreprise est plus élevé et le cycle de vie du produit est plus long.
- On postule souvent que la spécialisation est le meilleur gage de la performance. Mais dans le cas plus particulier du disque et du spectacle de variétés, on a également souvent soutenu que la diversification était une condition nécessaire à la survie des entreprises. Il est ainsi fort utile d'examiner ce qui distingue les entreprises spécialisées dans une activité donnée de celles dont les activités sont diversifiées[10].
- Enfin, nous terminerons par la structuration qui semble à prime abord la plus évidente, parce qu'elle concerne des métiers qui sont, par leur nature même, foncièrement différents : producteurs de disques, producteurs de spectacle de variétés et gérants d'artistes. De façon à bien faire ressortir ce qui distingue ces trois groupes, nous avons restreint l'analyse aux entreprises qui ont été identifiées au préalable comme spécialisées.

Dans tous les cas, nous examinerons l'état des revenus, le bilan financier et les principaux ratios financiers. Plutôt que de faire une description détaillée qui s'avérerait rapidement fastidieuse, nous insisterons sur les éléments qui distinguent le plus clairement les groupes les uns des autres. La dernière structuration (disque, spectacle, gérance) sera quant à elle traitée à part.

2.1 L'état des revenus

L'état des revenus du Tableau 6 présente les données pour l'ensemble des entreprises puis, paire par paire, celles des principales structurations repérées : secteurs industriel/ para-industriel, variétés/musique spécialisée, entreprises spécialisées/diversifiées.

---

[8] Le *Programme d'aide aux entreprises du disque et du spectacle de variétés* (PADISQ), géré par la SODEC, définit le secteur para-industriel comme étant composé « de petites entreprises à but lucratif du domaine du disque, du spectacle de variétés et de musique spécialisée qui s'inscrivent dans une démarche plutôt artisanale » et dont les artistes œuvrent « à l'intérieur de créneaux généralement peu commerciaux ».

[9] Le PADISQ définit la musique spécialisée par les genres suivants : musique classique, baroque, médiévale, contemporaine, actuelle, électroacoustique, traditionnelle, musiques du monde et jazz.

[10] Le critère simple utilisé dans cette étude pour départager ces deux groupes est de considérer comme spécialisée une entreprise dont plus de 50 % des revenus autonomes (c'est-à-dire hors subventions) proviennent d'une seule activité (disque, spectacle ou gérance), les autres étant considérées comme diversifiées.

On retrouve d'abord 95 entreprises relevant du secteur industriel et 30 du secteur para-industriel. Le revenu moyen des entreprises du premier groupe était de 1 M$, contre 62 000 $ pour celles du deuxième groupe. On remarque une répartition plus équilibrée des sources de revenus des entreprises du para-industriel (et l'importance, en particulier, de la catégorie « autres revenus »). Du côté des dépenses, les frais d'administration (représentant 49 % des revenus) et les frais de mise en marché (24 %) des entreprises du para-industriel sont nettement plus élevés. Il s'agit là de caractéristiques typiques d'entreprises jeunes ou très petites. Enfin, la rentabilité du para-industriel est fortement négative, à –8,9 % (16 des 30 entreprises sont déficitaires), tandis que le taux de profit des entreprises du secteur industriel est de 3,2 % (les deux tiers des entreprises sont rentables).

Dans la seconde structuration, on retrouve 91 entreprises de variétés et 34 entreprises de musique spécialisée. Le revenu moyen des entreprises du premier groupe est de 850 000 $, contre 590 000 $ pour celles du second groupe. On note principalement, pour les entreprises de musique spécialisée, l'importance des recettes provenant de la vente de disques (56 % des revenus) et du coût des marchandises vendues (55 %), trait typique des marchés considérés, caractérisés par de faibles ventes unitaires et de longs cycles de vie. On notera également l'importance de leurs frais d'administration (32 % des revenus). Du côté des entreprises de variétés, c'est surtout la part du spectacle dans leurs revenus (49 %) et l'importance relative des frais de spectacle (24 %) et des frais de mise en marché (11 %) qui se démarquent. Enfin, la rentabilité de ces entreprises est nettement supérieure, à 3,5 %, à celle des entreprises de musique spécialisée, qui est d'à peine 1,1 %. La proportion d'entreprises rentables est respectivement de 58 % (53 sur 91) pour les variétés et de 68 % (22 sur 34) pour la musique spécialisée.

Enfin, on retrouve 80 entreprises spécialisées dans une activité principale et 45 que l'on peut qualifier de diversifiées. Avec une moyenne de 887 000 $ de revenus, les entreprises diversifiées sont de taille légèrement supérieure aux entreprises spécialisées (718 000 $ de revenus en moyenne). Les principaux traits distinctifs sont, pour les entreprises spécialisées, l'importance relative des recettes et des frais de spectacle (représentant respectivement 52 % et 32 % des revenus), alors que pour les entreprises diversifiées, ce sont l'importance du coût des marchandises vendues (55 %) et des frais d'administration (27 %). Le profit moyen de ces dernières est faiblement négatif, à –0,1 % (29 entreprises sur 45, soit 69 %, affichent un profit positif), tandis que celui des entreprises spécialisées affiche un solide 5,1 % (47 entreprises sur 80, soit 59 % du groupe, ont un profit positif).

Tableau 6 État des résultats — principales structurations

	Ensemble des entreprises	Secteur industriel	Secteur para-industriel	Variétés	Musique spécialisée	Spécialisées	Diversifiées
Nombre d'entreprises	125	95	30	91	34	80	45
Revenus totaux (en '000$)	97 361,2 $	95 494,4 $	1 866,8 $	77 311,5 $	20 049,7 $	57 426,7 $	39 934,4 $
Revenus totaux	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
disque	30,8 %	31,1 %	19,8 %	26,8 %	56,3 %	30,9 %	30,5 %
spectacle	43,6 %	44,2 %	20,0 %	48,5 %	11,8 %	51,7 %	25,9 %
subvention	6,2 %	5,8 %	19,0 %	5,3 %	11,8 %	4,7 %	9,5 %
autres	19,4 %	18,9 %	41,2 %	19,4 %	20,1 %	12,6 %	34,1 %
Dépenses totales	97,0 %	96,8 %	108,9 %	96,5 %	98,9 %	94,9 %	100,1 %
coût des marchandises vendues	45,1 %	45,7 %	19,9 %	42,1 %	55,3 %	37,0 %	54,6 %
frais de spectacle	19,9 %	20,1 %	13,8 %	24,4 %	5,4 %	31,7 %	6,8 %
frais de mise en marché	9,7 %	9,4 %	24,1 %	11,2 %	5,0 %	9,0 %	10,7 %
publicité	2,3 %	2,3 %	3,2 %	2,4 %	1,9 %	0,7 %	4,5 %
frais d'administration	21,2 %	20,7 %	48,9 %	18,0 %	32,0 %	16,5 %	26,8 %
frais financiers	1,0 %	1,0 %	2,2 %	0,9 %	1,2 %	0,7 %	1,3 %
Bénéfice net avant impôts	3,0 %	3,2 %	–8,9 %	3,5 %	1,1 %	5,1 %	–0,1 %
Nb d'entreprises affichant un profit	75	62	14	53	23	47	29
Nb d'entreprises affichant une perte	49	33	16	38	11	33	16

Source : SODEC

2.2 Le bilan financier

Le bilan financier (Tableau 7) montre également de fortes disparités en fonction des principaux regroupements. En ce qui concerne d'abord le couple secteurs industriel/para-industriel, on notera l'importance beaucoup plus marquée des comptes clients et comptes fournisseurs (29 % et 40 % de l'actif) dans le secteur industriel que dans le para-industriel (8 % et 21 %), ce qui est un indice très net de la moindre activité commerciale de ce dernier. Mais c'est principalement en ce qui concerne l'avoir des actionnaires (représentant 13 % de l'actif dans le secteur industriel, contre à peine 2 % dans le para-industriel), que la différence est la plus notable. Là encore, cela traduit la jeunesse, la grande proportion d'entreprises déficitaires et le mode de fonctionnement particulier, plus artisanal et avec de moindres visées commerciales, du secteur para-industriel.

Le bilan comparatif du couple variétés/musique spécialisée montre, pour la musique spécialisée, une orientation plus centrée sur le court terme et ce, tant pour l'actif pour le passif. Ceux-ci représentent respectivement 83 % et 72 % de l'actif total, contre 54 % et 58 % pour les variétés. Ce sont les stocks (42 %) qui prédominent dans l'actif des entreprises de musique spécialisée (ce qui s'explique par l'importance des catalogues et les ventes moyennes par titre plus faibles pour ce secteur), tandis que les immobilisations sont réduites (6 %), au contraire des variétés (34 %). Du côté du passif, l'importance des comptes fournisseurs (57 %) pour la musique spécialisée et celle de la dette à long terme pour les variétés (25 %) sont les éléments qui se démarquent le plus.

L'importance de l'actif de court terme, à 67 % de l'actif total, parmi lequel on note l'importante part des stocks (20 %), est le principal élément de l'actif caractérisant les entreprises diversifiées. Du côté du passif, c'est l'avoir des actionnaires, massivement négatif (–31 % de l'actif total), qui les caractérise le plus, alors que pour les entreprises spécialisées, cet avoir représente jusqu'à 30 % de l'actif, une valeur très élevée dans ce secteur.

Tableau 7 Bilan financier — principales structurations

	Ensemble des entreprises	Secteur industriel	Secteur para-industriel	Variétés	Musique spécialisée	Spécialisées	Diversifiées
Nombre d'entreprises	125	95	30	91	34	80	45
Actif total en '000$)	52 774,1 $	51 371,9 $	1 402,2 $	42 758,1 $	10 016,0 $	37 843,8 $	14 930,3 $
Actif total	100 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Actif de court terme	59,8 %	60,2 %	46,7 %	54,3 %	83,3 %	56,9 %	67,3 %
encaisse	7,6 %	7,5 %	10,6 %	7,7 %	7,2 %	7,3 %	8,2 %
comptes clients	28,3 %	29,0 %	7,5 %	30,2 %	20,8 %	30,6 %	22,6 %
stocks	10,3 %	10,5 %	5,4 %	2,9 %	41,7 %	6,4 %	20,1 %
autres	13,6 %	13,2 %	23,2 %	13,6 %	13,6 %	12,5 %	16,3 %
Actif de long terme	39,8 %	39,8 %	36,9 %	45,7 %	14,5 %	43,1 %	31,3 %
immobilisations	28,6 %	28,9 %	20,7 %	34,0 %	6,1 %	30,0 %	24,9 %
autres	11,2 %	11,0 %	16,2 %	11,7 %	8,4 %	13,1 %	6,3 %
Passif total	87,0 %	86,7 %	98,2 %	86,8 %	88,2 %	69,7 %	130,9 %
Passif de court terme	60,4 %	60,9 %	42,1 %	57,7 %	71,5 %	45,5 %	98,1 %
emprunts bancaires	5,6 %	5,6 %	6,9 %	6,1 %	3,2 %	3,8 %	10,2 %
comptes fournisseurs	39,1 %	39,6 %	20,7 %	34,8 %	57,2 %	30,5 %	60,7 %
avances	2,5 %	2,6 %	0,8 %	2,0 %	5,0 %	0,6 %	7,5 %
portion à court terme de la dette	3,5 %	3,5 %	0,5 %	4,2 %	0,2 %	2,3 %	6,5 %
autres	9,8 %	9,7 %	13,2 %	10,6 %	5,8 %	8,3 %	13,3 %
Passif de long terme	26,7 %	25,9 %	56,2 %	29,0 %	16,7 %	24,2 %	32,9 %
dettes à long terme	21,3 %	21,4 %	16,1 %	24,9 %	5,7 %	20,1 %	24,4 %
autres	5,4 %	4,4 %	40,0 %	4,1 %	11,1 %	4,2 %	8,5 %
Avoir des actionnaires	13,0 %	13,3 %	1,8 %	13,2 %	12,0 %	30,3 %	−30,9 %
Total passif et avoir	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Source : SODEC

2.3 Les principaux ratios financiers

En ce qui concerne les ratios financiers (Tableau 8), on notera d'abord que tous les indices — les résultats en ce qui concerne les liquidités, la gestion, l'endettement ou la rentabilité — sont systématiquement défavorables au secteur para-industriel, ce qui ne surprend évidemment pas, considérant les éléments déjà analysés.

Pour les couples variétés/musique spécialisée et entreprises spécialisées/diversifiées, on note une relative similitude entre les ratios, à deux exceptions près. La première, c'est la faible rotation des stocks pour les entreprises de musique spécialisée, ce qui est lié au type d'entreprises concernées et aux résultats précédents. La seconde, ce sont ces larges écarts de rentabilité déjà notés, en faveur des variétés au détriment de la musique spécialisée, et en faveur des entreprises spécialisées au détriment des entreprises diversifiées ; écarts qui se confirment clairement, quels que soient les indicateurs de rentabilité utilisés.

2.4 Les entreprises spécialisées et les principaux métiers

Le partage des 80 entreprises spécialisées selon la nature de leur spécialisation (disque, spectacle ou gérance) s'avère éminemment éclairant, en ce qu'il représente peut-être la distinction la plus nette – et la plus visible – au sein de l'industrie. Distinction qui repose, rappelons-le, sur des métiers et des pratiques qui sont fondamentalement différents.

Comme on peut le voir au Tableau 9, nous avons repéré 37 entreprises spécialisées dans le disque, 29 dans le spectacle et 14 dans la gérance d'artistes. Avec un chiffre d'affaires moyen de 1,3 million de dollars par entreprise, les entreprises spécialisées dans le spectacle dépassaient de loin les autres, alors que les entreprises du disque avaient un chiffre d'affaires moyen de 462 000 $ et les entreprises de gérance, de 165 000 $.

Tableau 8 Ratios financiers — principales structurations

Médianes

	Ensemble des entreprises	Secteur industriel	Secteur para-industriel	Variétés spécialisée	Musique	Spécialisées	Diversifiées
Nombre d'entreprises	125	95	30	91	34	80	45
Ratios de liquidité							
fonds de roulement	1,1	1,3	0,7	1,1	1,3	1,1	1,2
indice de liquidité	1,0	1,1	0,7	1,1	0,9	1,0	1,1
Ratios de gestion							
rotation des comptes à recevoir	9,2	7,2	12,8	9,2	9,7	6,7	12,3
liquidité des comptes à recevoir	40	52	28	40	39	55	30
rotation des stocks	6,2	7,0	2,4	13,7	2,9	6,7	5,7
liquidité des stocks	59	52	155	27	129	55	64
rotation des comptes à payer	3,2	3,6	2,0	3,3	2,9	3,0	3,5
liquidité des comptes à payer	115	100	180	111	124	123	103
ventes sur fonds de roulement	2,2	3,5	–1,0	2,2	3,0	2,1	4,0
couverture des stocks	0,3	0,3	–0,2	0,3	0,4	0,2	0,3
rotation des immobilisations	21,8	29,1	7,1	25,0	18,1	18,9	29,4
rotation des actifs	2,3	2,6	1,7	2,3	2,3	2,1	2,5
Ratios d'endettement							
immobilisations sur l'avoir	0,2	0,2	0,4	0,2	0,1	0,2	0,1
passif à l'avoir	0,8	1,1	0,1	0,7	1,4	1,0	0,6
passif à court terme à l'avoir	0,7	0,7	0,1	0,6	1,1	0,7	0,6
Ratios d'exploitation et de rentabilité[1]							
marge d'exploitation brute	58,1 %	58,3 %	78,7 %	62,9 %	39,4 %	68,8 %	44,2 %
marge de bénéfice net	3,0 %	3,2 %	–8,9 %	3,5 %	1,1 %	5,1 %	–0,1 %
taux de rendement de l'actif	5,5 %	6,0 %	–11,9 %	6,3 %	2,2 %	7,6 %	–0,3 %
taux de rendement de l'avoir	42,5 %	45,0 %	–669,7 %	47,6 %	18,0 %	25,8 %	1,0 %

[1] Moyennes

Source : SODEC

Tableau 9 États des résultats — répartition des entreprises spécialisées

	Ensemble des entreprises spécialisées	Disque	Spectacle	Gérance
Nombre d'entreprises	80	37	29	14
Revenus totaux (en '000$)	57 427 $	17 100 $	38 042 $	2 284 $
Revenus totaux	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
disque	30,9 %	82,8%	0,8 %	0,8 %
spectacle	51,7 %	2,8 %	86,6 %	2,2 %
subventions	4,7 %	8,2 %	1,6 %	15,3 %
autres	12,6 %	6,2 %	11,0 %	81,6 %
Dépenses totales	94,9 %	102,3 %	92,2 %	82,6 %
coût des marchandises vendues	37,0 %	62,7 %	20,7 %	33,4 %
frais de spectacle	31,7 %	4,9 %	52,1 %	5,9 %
frais de mise en marché	9,0 %	16,8 %	4,1 %	6,6 %
publicité	0,7 %	2,0 %	0,2 %	0,7 %
frais d'administration	16,5 %	16,7 %	14,9 %	35,9 %
frais financiers	0,7 %	1,2 %	0,4 %	0,8 %
Bénéfice net avant impôts	5,1 %	–2,3 %	7,8 %	17,4 %

Source : SODEC

La spécialisation de ces entreprises, peu visible lorsqu'elles sont analysées globalement, ressort clairement lorsqu'on examine les sources de revenus de chaque groupe : 83 % des revenus proviennent de ventes de disques pour le premier groupe, 87 % des spectacles pour le second et 82 % des revenus « autres » pour le dernier[11]. La répartition des dépenses est évidemment en relation avec la nature des activités principales de chaque spécialisation. Le coût des marchandises vendues représente 63 % des revenus dans le disque, les frais de spectacle 52 % dans le spectacle, et les frais d'administration 36 % pour la gérance. Ajoutons également la part importante, dans le disque, des frais de mise en marché, qui atteignent 17 % des revenus.

Du côté de la rentabilité, les résultats sont également fort tranchés, et même un peu surprenants. Les entreprises actives dans le disque affichent en effet un profit négatif, à –2,3 %[12], celles actives dans le spectacle un solide taux de profit de 7,8 %, et enfin les gérants un surprenant taux de 17,4 %.

Le bilan financier (Tableau 10) montre également des différences marquées pour chacune de ces spécialisations. Dans le disque, l'actif de court terme domine massivement (86 % du total de l'actif), surtout grâce à l'importance des comptes clients (36 %) et des stocks

[11] Si la catégorie « autres revenus » peut comprendre à priori n'importe quelle source de revenus, pour les entreprises concernées, la principale activité déclarée et confirmée permet de conclure que la plus grande part de ces revenus proviennent de l'activité de gérance.

[12] Signalons toutefois que si on retranche les données de trois entreprises fortement déficitaires dans ce segment, le taux de profit des entreprises spécialisées dans le disque passerait à 5,6 %. Deux de ces trois entreprises affichaient incidemment un retour à la rentabilité en 2000-2001.

(18 %). C'est également le court terme qui domine dans le passif, avec au premier plan les comptes fournisseurs (45 % du total de l'actif). Rappelons toutefois que les principaux biais potentiels dont nous avons discuté plus haut se retrouvent, pour leur plus grande part, dans le domaine du disque.

Tableau 10 Bilan financier — répartition des entreprises spécialisées

	Ensemble des entreprises spécialisées	Disque	Spectacle	Gérance
Nombre d'entreprises	80	37	29	14
Actif total	37 843,8 $	11 929,4 $	24 260,8 $	1 653,6 $
Actif total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Actif de court terme	56,9 %	85,5 %	42,0 %	68,5 %
encaisse	7,3 %	16,5 %	1,6 %	25,6 %
comptes clients	30,6 %	35,5 %	29,5 %	11,9 %
stocks	6,4 %	17,5 %	1,4 %	0,1 %
autres	12,5 %	16,0 %	9,5 %	30,9 %
Actif de long terme	43,1 %	14,5 %	58,0 %	31,5 %
immobilisations	30,0 %	8,5 %	41,4 %	17,4 %
autres	13,1 %	5,9 %	16,6 %	14,1 %
Passif total	69,7 %	87,5 %	62,8 %	42,6 %
Passif de court terme	45,5 %	61,7 %	38,8 %	26,7 %
emprunts bancaires	3,8 %	4,8 %	3,3 %	3,2 %
comptes fournisseurs	30,5 %	45,0 %	24,3 %	18,3 %
avances	0,6 %	1,7 %	0,1 %	0,4 %
portion à court terme de la dette	2,3 %	1,9 %	2,6 %	1,0 %
autres	8,3 %	8,4 %	8,5 %	3,8 %
Passif de long terme	24,2 %	25,8 %	24,1 %	15,8 %
dettes à long terme	20,1 %	14,7 %	23,5 %	8,2 %
autres	4,2 %	11,1 %	0,5 %	7,6 %
Avoir total	30,3 %	12,5 %	37,2 %	57,4 %
Total passif et avoir	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Source : SODEC

Du côté du spectacle, c'est le long terme qui domine dans l'actif (58 % de l'actif total), parmi lequel les immobilisations représentent pas moins de 41 %. Cette particularité s'explique par le fait que quelques entreprises de ce groupe possèdent des salles de spectacles et que leurs états financiers ne font pas la distinction entre les activités de production de spectacles et de gestion de salles. Notons également que le poste des comptes clients semble important pour des entreprises qui œuvrent dans une activité fonctionnant selon des cycles de paiements relativement courts. Ce poste est probablement gonflé par des sommes allouées à la tournée par la SODEC ou par les maisons de disques (« *tour support* », ce qui est plutôt rare, toutefois, dans le contexte québécois), des revenus de commandite et des avances aux artistes. Du côté du passif, le court terme est évidemment lui aussi réduit (à peine 39 % du total), tandis que

l'endettement à long terme, à 24 %, est sensiblement plus élevé que pour les deux autres groupes. L'avoir des actionnaires, à 37 % de l'actif total, est également très substantiel par rapport à l'ensemble du domaine.

Du côté de la gérance, finalement, c'est la masse des avoirs des actionnaires qui est le plus remarquable, car il représente 57 % de l'actif total. Ce qui souligne non seulement l'importance des profits dégagés par ces entreprises au cours de l'année de référence, mais également l'accumulation, dans le passé, de profits substantiels.

Les principaux ratios financiers présentés au Tableau 11 confirment et précisent les principales conclusions précédentes. Dans l'ensemble, et surtout en ce qui concerne les indicateurs de liquidité, les principaux ratios de gestion et de rentabilité, les résultats s'améliorent lorsqu'on passe du disque au spectacle puis à la gérance. Seul les ratios d'endettement (moins bons pour les entreprises spécialisées dans le spectacle que pour les deux autres groupes) et celui de la rotation des comptes à payer (moins bon dans la gérance que dans le spectacle) font exception à cette tendance.

Tableau 11 Ratios financiers — répartition des entreprises spécialisées

	Ensemble des entreprises	Disque	Spectacle	Gérance
Nombre d'entreprises	80	37	29	14
Ratios de liquidité				
Fonds de roulement	1,1	1,0	1,2	1,6
Indice de liquidité	1,0	0,9	1,2	1,6
Ratios de gestion				
rotation des comptes à recevoir	6,9	5,7	9,1	11,9
liquidité des comptes à recevoir	53	64	40	31
rotation des stocks	6,7	4,4	14,0	72,3
liquidité des stocks	55	82	30	5
rotation des comptes à payer	3,1	2,5	5,3	3,4
liquidité des comptes à payer	119	144	75	110
ventes sur fonds de roulement	2,1	0,5	2,1	2,2
couverture des stocks	0,2	0,5	0,1	0,1
rotation des immobilisations	18,7	17,9	19,9	18,6
rotation des actifs	2,1	1,8	2,6	2,7
Ratios d'endettement				
immobilisations sur avoir	0,2	0,1	0,4	0,2
passif à l'avoir	1,1	0,8	1,6	0,7
passif à court terme à l'avoir	0,7	0,5	1,1	0,7
Ratios d'exploitation et de rentabilité[1]				
marge d'exploitation brute	68,8 %	40,0 %	84,1 %	55,2 %
marge de bénéfice net	5,1 %	–2,3 %	7,8 %	17,4 %
taux de rendement de l'actif	7,8 %	–3,3 %	12,2 %	24,0 %
taux de rendement de l'avoir	25,8 %	–26,7 %	32,7 %	41,9 %

[1] Moyennes

Source : SODEC

Ces caractéristiques concernant l'état des revenus, le bilan et les ratios financiers permettent de raffiner quelque peu la notion de spécialisation. Les limites des informations contenues dans les états financiers des entreprises (le manque de précision sur le partage précis des recettes), implique une certaine agglomération des recettes. Ainsi, les recettes de disques comprennent non seulement des recettes liées à la production de disques, mais aussi, dans quelques cas, des recettes de distribution de disques. De même, comme nous venons de le mentionner, les recettes de spectacles peuvent comprendre non seulement des recettes de production de spectacles, mais aussi de la vente de spectacles (agents tourneurs) et de la gestion de salles de spectacles.

La notion de spécialisation représentée ici est donc bien centrée sur une activité principale (disque, spectacle, gérance), mais peut comprendre quelques métiers étroitement reliés au sein de la même filière. Ainsi, l'affirmation classique selon laquelle il est nécessaire, dans le domaine du disque et du spectacle au Québec, de diversifier ses activités pour survivre serait-elle valide (surtout dans le spectacle), pourvu que l'on restreigne cette diversification à la même activité. Autrement dit, il s'agirait moins, pour un producteur de spectacle, de se diversifier dans la production de disques ou dans la gérance, que d'étendre ses activités à tous les maillons de la chaîne spectacle, de façon à mieux la contrôler et d'en exploiter au maximum les possibilités. Si l'on en juge par les résultats financiers présentés dans les deux tableaux précédents, la stratégie serait effectivement gagnante dans le spectacle, mais beaucoup moins dans le disque. Le métier de distributeur de disques, toutefois, est beaucoup plus éloigné de celui de producteur que ne peut l'être le métier de gérant de salles de celui de producteur de spectacles.

3. Esquisse de l'évolution financière récente des entreprises

La question de la consolidation des entreprises est au cœur de la plupart des analyses ayant porté sur le disque et le spectacle de variétés au Québec. La consolidation est une notion qui implique tout à la fois un aspect quantitatif (importance des revenus et de la rentabilité) et un aspect évolutif (stabilité de ces revenus et de cette rentabilité d'une année à l'autre, préférablement en croissance). Cette consolidation est une condition nécessaire au développement de l'ensemble de l'industrie. Sans un solide noyau d'entreprises de bonne taille, relativement stables et solides financièrement, ce développement est illusoire et les reculs toujours possibles.

L'émergence de maisons de disques locales au cours des années 80 a sans aucun doute été l'un des éléments clés de la revitalisation de toute l'industrie musicale au Québec, après la sévère crise qui s'est abattue sur l'industrie mondiale du disque à partir de 1979, laquelle s'est traduite, au Québec, par le retrait des multinationales du champ de la production

locale. Les différents programmes d'aide mis en place par les gouvernements fédéral et québécois à partir du début des années 80 (PADISQ, MusicAction et PADES, SOGIC puis SODEC) ont sans aucun doute contribué à la croissance de la production locale en diminuant les investissements nécessaires à la production et en réduisant le risque des producteurs. En abaissant la barrière à l'entrée sur le marché, l'aide publique a également favorisé la multiplication des entreprises. Cette aide est toutefois demeurée à peu près stable dans la première moitié des années 1990, période où plafonne précisément, après une décennie de croissance, la part de marché des entreprises locales (Ménard, 1998). La hausse des sommes disponibles à partir de 1997-1998, de même que la mise en place de nouveaux mécanismes (crédit d'impôt remboursable sur la main-d'œuvre en 1999), ne semble malheureusement pas avoir été accompagnée par une reprise de la croissance des parts de marché. Le rôle de l'aide publique dans la consolidation des entreprises est donc un élément qui doit être questionné.

Pour tenter d'évaluer la situation, nous avons compilé les données financières (revenus autonomes, subventions totales reçues, dont aide du PADISQ, dépenses totales, bénéfice net) d'un échantillon fixe d'entreprises pour une période de quatre ans, soit de 1996-1997 à 1999-2000. Cet échantillon est composé de 25 entreprises.

Cet échantillon peut sembler relativement limité. Mais de nombreuses entreprises ne déposent pas tous les ans des demandes (et donc leurs états financiers) à la SODEC. De plus, un certain nombre d'autres entreprises doivent être exclues de l'échantillon, des transformations dans leur structure juridique ou administrative ayant rendu impossible la comparaison temporelle des données financières. En tout état de cause, les 25 entreprises considérées représentaient 25 % des revenus totaux du secteur du disque et du spectacle de variétés en 1999-2000, et elles avaient reçu 55 % de l'enveloppe totale du PADISQ au cours de cette même année (ce pourcentage variant de 55 % à 66 % entre 1996-1997 et 1999-2000). Autrement dit, cet échantillon représente les entreprises le plus massivement et le plus régulièrement soutenues par le PADISQ au cours de ces quatre années.

Comme on peut le voir au Tableau 12, pour l'ensemble des 25 entreprises concernées, les revenus autonomes ont progressé de 22,2 millions de dollars à 24,5 millions entre 1996-1997 et 1999-2000 (soit une progression de 10,4 %), tandis que les subventions totales passaient de 1,8 à 2,9 millions (+62,3 %), parmi lesquelles les sommes octroyées dans le cadre du PADISQ passaient de 0,9 à 2,1 millions (+125,7 %). La progression des dépenses fut plus rapide que celle des revenus (+17,2 %), si bien que le bénéfice net est en chute après trois années de progression. Le « taux de subvention » (subventions/revenus totaux) est ainsi passé de 7,5 % à 10,7 % et celui du PADISQ de 3,8 % à 7,5 %. Quant au taux de profit, il s'élève dans un premier temps (de 1,1 % à 3,5 %), puis glisse sévèrement par la suite (à 3,2 % puis –2,4 %).

Ainsi, entre 1996-1997 et 1999-2000, l'élasticité des revenus autonomes aux subventions (mesurée par le rapport de leur taux de croissance respectifs en pourcentage) est de 0,17 ; ce qui signifie qu'un hausse de 10 % des subventions se traduit par une hausse de 1,7 % des revenus. En valeur absolue, les résultats sont un peu plus substantiels. La hausse des subventions (laquelle est totalement redevable à la croissance du PADISQ) de 1,1 million de dollars fut en effet accompagnée par une hausse de 2,3 millions de dollars de revenus autonomes. Il semble donc bien exister, à première vue, un effet de levier. Malheureusement, les choses sont beaucoup moins claires lorsqu'on examine les résultats année après année.

Tableau 12 Évolution financière des entreprises, 1996-1997 à 1999-2000

En '000 $

	Revenus autonomes	Subventions	Dont PADISQ	Dépenses	Bénéfice net	Taux de subvention total (en % des revenus totaux)	Taux de subvention PADISQ	Taux de profit
1999-2000	25 542,6 $	2 940,8 $	2 071,6 $	26 854,4 $	–655,8 $	10,7 %	7,5 %	–2,4 %
1998-1999	26 577,2 $	2 576,3 $	2 263,0 $	26 767,8 $	890,2 $	9,3 %	8,2 %	3,2 %
1997-1998	21 606,5 $	1 748,7 $	1 050,5 $	20 937,9 $	813,0 $	7,5 %	4,5 %	3,5 %
1996-1997	22 230,6 $	1 812,2 $	918,0 $	22 918,1 $	265,5 $	7,5 %	3,8 %	1,1 %
Diff. 96-99	2 312,0 $	1 128,6 $	1 153,6 $	3 936,3 $	–921,3 $	---	---	---
en %	10,4 %	62,3 %	125,7 %	17,2 %	–347,0 %			

Note : Échantillon de 25 entreprises.

Source : SODEC

Entre 1996-1997 et 1997-1998, les subventions aux 25 entreprises concernées sont en baisse de 63 500 $, et les revenus autonomes baissent également, de 631 000 $. Effet de levier symétrique, donc, ce qui pourrait indiquer un certain état de dépendance des revenus aux subventions. De 1997-1998 à 1998-1999, les subventions grimpent de 828 000 $, et les revenus autonomes aussi, de près de 5 millions de dollars. En revanche, de 1998-1999 à 1999-2000, les subventions s'accroissent encore, de 365 000 $, mais les revenus autonomes chutent d'un peu plus de 1 million de dollars. Effet contraire à celui escompté, par conséquent, ce qui réduit considérablement la validité d'un effet de levier de l'aide publique sur les revenus des entreprises.

L'effet sur la rentabilité est encore moins convaincant, qu'il s'agisse du taux de profit lui-même (négatif en 1999-2000) ou de son évolution. D'une part, la performance de notre échantillon est nettement moins bonne que celle de l'ensemble des entreprises du secteur[13]. D'autre part, le taux de profit varie beaucoup d'une année à l'autre (ce que l'on peut considérer comme une mesure du risque, ou du manque de consolidation des entreprises), tant pour l'ensemble des entreprises que chacune d'elle. Le taux de profit moyen des 25 entreprises pour les quatre années considérées est de 1,3 %, mais il varie entre 3,6 % et –2,4 %, comme on peut le voir au Tableau 13. Ce qui se traduit par un écart-type de 2,4, soit près du double de la moyenne. Pour 15 des 25 entreprises, l'écart-type est également supérieur au taux de profit, parfois de façon marquée. C'est donc 60 % des entreprises qui sont sujettes à de fortes amplitudes de leur rentabilité.

Cette agrégation d'entreprises très diverses camoufle peut-être des structurations qui distorsionnent le portrait global. C'est pourquoi il est utile de séparer notre échantillon en deux sous-groupes, avec les producteurs de variétés d'un côté (18 entreprises) et les producteurs de musique spécialisée de l'autre (7 entreprises). On remarque effectivement d'énormes différences entre les deux sous-groupes, comme on peut le voir aux Tableaux 13 et 14.

Tableau 13 Évolution financière des entreprises de variétés, 1996-1997 à 1999-2000

En '000 $

	Revenus autonomes	Subventions	Dont PADISQ	Dépenses	Bénéfice net	Taux de subvention total (en % des revenus totaux)	Taux de subvention PADISQ	Taux de profit
1999-2000	20 507,6 $	2 259,3 $	1 525,1 $	22 023,8 $	–541,7 $	9,9 %	6,7 %	-2,4 %
1998-1999	22 248,5 $	1 954,3 $	1 731,0 $	22 039,3 $	668,1 $	8,6 %	7,6 %	2,9 %
1997-1998	18 945,0 $	1 181,2 $	711,5 $	18 009,1 $	715,7 $	5,9 %	3,5 %	3,6 %
1996-1997	17 848,1 $	1 520,6 $	621,5 $	18 367,3 $	86,3 $	7,9 %	3,2 %	0,4 %
Diff. 96-99	2 659,5 $	738,7 $	903,6 $	3 656,5 $	–628,0 $	---	---	---
en %	14,9 %	48,6 %	145,4 %	19,9 %	–727,6 %			

Note : Échantillon de 18 entreprises

Source : SODEC

[13] Pour les 125 entreprises pour lesquelles nous disposions d'informations en 1999-2000, le taux de profit moyen était de 3,0 % (contre –2,4 % pour notre échantillon fixe), tandis que le taux de subvention était de 6,2 % (contre 10,7 %).

Tableau 14 Évolution financière des entreprises de musique spécialisée, de 1996-1997 à 1999-2000

En '000 $

	Revenus autonomes	Subventions	dont PADISQ	Dépenses	Bénéfice net	Taux de subvention total (en % des revenus totaux)	Taux de subvention PADISQ	Taux de profit
1999-2000	4 035,0 $	681,5 $	546,5 $	4 830,6 $	–114,1 $	14,4 %	11,6 %	-2,4 %
1998-1999	4 328,7 $	622,0 $	532,0 $	4 728,6 $	222,1 $	12,6 %	10,7 %	4,5 %
1997-1998	2 661,5 $	567,5 $	339,0 $	2 928,8 $	97,4 $	17,6 %	10,5 %	3,0 %
1996-1997	4 382,5 $	291,6 $	296,5 $	4 550,8 $	179,2 $	6,2 %	6,3 %	3,8 %
Diff. 96-99	–347,5 $	389,9 $	250,0 $	279,7 $	–293,3 $	---	---	---
en %	–7,9 %	133,7 %	84,3 %	6,1 %	–163,6 %			

Note : Échantillon de 7 entreprises

Source : SODEC

Entre 1996-1997 et 1999-2000, l'effet structurant de l'aide publique semble un peu plus marqué dans les variétés (l'élasticité des revenus autonomes aux subventions totales est de 0,3), mais il est carrément absent dans la musique spécialisée : les revenus totaux, dans ce dernier cas, sont en chute de 7,9 % malgré une forte hausse de l'aide publique (+134 % entre 1996-1997 et 1999-2000). Tout comme pour l'échantillon global, toutefois, l'évolution annuelle des subventions ne se traduit pas forcément par un mouvement conséquent des revenus (une baisse des subventions étant parfois accompagnée par une hausse des revenus, ou *vice-versa*), résultat incohérent que l'on retrouve tant du côté des variétés que de la musique spécialisée.

Dans le cas des variétés comme celui de la musique spécialisée, la rentabilité est en chute. Et, surtout, elle affiche une forte variabilité. Pour les producteurs de variétés, le taux de profit moyen sur l'ensemble de la période est de 1,2 %, l'écart type de cette moyenne étant de 2,4. De plus, 10 des 18 entreprises (56 %) avaient un écart-type supérieur à leur taux de profit moyen. Pour les producteurs de musique spécialisée, le taux de profit moyen sur l'ensemble de la période était de 2,2 %, avec un écart-type de 2,7. Cinq des sept entreprises (71 %) affichaient un écart-type supérieur à leur profit moyen. Il convient donc de souligner que c'est dans le secteur le plus massivement soutenu par la SODEC, relativement parlant, soit celui de la musique spécialisée, que l'effet structurant et « consolidant » de l'aide publique s'avère le moins convaincant.

Une grande proportion des entreprises affiche donc une forte variabilité des revenus et des taux de profit d'une année à l'autre. Quelle que soit la façon de considérer la chose, d'un point de vue quantitatif ou évolutif, il est difficile de parler de consolidation de l'industrie,

cette consolidation ne concernant guère plus d'une dizaine d'entreprises. De même, l'effet de levier de l'aide publique sur la croissance des revenus autonomes des entreprises – à tout le moins en ce qui concerne la période 1996-1997 à 1999-2000 – semble avoir été relativement limité, et ce pour le groupe d'entreprises ayant été soutenues le plus massivement et le plus régulièrement par la SODEC. Impact d'autant plus décevant que la croissance de l'aide publique a été exceptionnelle au cours de cette période.

Au contraire de la situation vécue jusqu'au début des années 1990, il semble donc que l'aide publique, en dépit d'un sensible accroissement des sommes octroyées, n'ait pas été en mesure de favoriser la consolidation, la stabilisation, et encore moins la croissance d'un nombre substantiel d'entreprises. Cette conclusion soulève un certain nombre de questions qui mériteraient de plus amples développements, notamment sur la nature et la façon dont ces aides sont octroyées et les possibles incohérences entre les mécanismes mis en place par les organismes subventionneurs. Soulignons cependant que le crédit d'impôt remboursable sur la main-d'œuvre, dont on peut attendre des effets très structurants, est implanté depuis trop peu de temps pour l'on puisse en retracer les effets. Il sera donc nécessaire de faire un suivi de ce côté.

Conclusion

Un certain nombre de conclusions s'imposent à la suite de l'analyse financière des entreprises actives dans le disque, le spectacle de variétés et la gérance d'artistes au Québec en 1999-2000. Les principaux indicateurs en matière de liquidité, de gestion, d'endettement, d'exploitation et de rentabilité indiquent une performance moyenne ou faible. Les pratiques et méthodes d'opération de certains acteurs (dans le disque, principalement, mais celui-ci représente près du tiers de l'activité totale des entreprises) induisent à l'évidence des biais dans la valeur des bilans et ratios financiers. Le constat général de fragilité financière, de faiblesse chronique de l'avoir des actionnaires et d'insuffisance de la rentabilité demeure toutefois pertinent, puisque la prise en compte de ces biais se traduirait fort probablement par des mesures de performance amoindries. De nombreuses entreprises du domaine affichent par conséquent une grande sensibilité aux évolutions conjoncturelles défavorables du marché ou à de mauvais choix de production.

On ne repère pas, non plus, de corrélation entre la rentabilité des entreprises et les subventions reçues ou les sommes investies dans la mise en marché. Il y a donc une apparente déconnexion entre l'activité de production et de mise en marché des entreprises et l'état réel des marchés. Cet état de fait peut s'expliquer en partie par les caractéristiques de l'industrie du disque, soit les longs délais de récupération des investissements et le fort taux d'échec des produits lancés, dans un contexte où la plupart des entreprises produisent peu de disques par année. Il peut aussi s'expliquer en partie par l'intervention des distributeurs et des pouvoirs publics dans le financement de la production, intervention qui tend à aggraver cet écart temporel entre l'investissement et la récupération. Mais cela n'explique pas tout. Il existe, au sein de l'industrie, un certain nombre de problèmes qui débordent largement la seule question financière. Ces problèmes relèvent de la faible taille et capacité de production d'une large part des entreprises et concernent le professionnalisme des entreprises, leur capacité à choisir, à développer et à lancer des produits de qualité, à investir de nouveaux créneaux porteurs, à évaluer et à gérer le risque. Difficultés déjà relevées, rappelons-le, dans le cadre du Groupe de travail sur la chanson québécoise, en 1998.

De fortes structurations traversent toutefois le secteur, de telle sorte que certains regroupements d'entreprises affichent des comportements différenciés. On peut ainsi qualifier la performance d'ensemble des entreprises comme étant nettement supérieure pour les entreprises du secteur industriel que para-industriel, pour les entreprises œuvrant dans le domaine des variétés que dans la musique spécialisée, et pour les entreprises spécialisées dans une activité par rapport aux entreprises diversifiées.

Le même constat de fortes structurations/différenciations s'impose lorsqu'on examine plus en détail les entreprises spécialisées : la performance financière est nettement supérieure pour les entreprises spécialisées dans le spectacle que dans le disque, et elle est encore supérieure (quoique les entreprises soient beaucoup plus petites dans ce cas) pour les entreprises spécialisées en gérance que pour le spectacle.

La consolidation de l'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec demeure problématique, considérant l'incapacité de la plus grande part des entreprises à soutenir et à augmenter leur niveau d'activité et à maintenir leur rentabilité à des niveaux satisfaisants d'une année à l'autre. Il existe, certes, un noyau d'entreprises qui affichent une relative stabilité de leur activité et de leur rentabilité, mais un très large pan de l'industrie demeure encore confiné dans un statut quasi-artisanal. De ce point de vue, les progrès enregistrés au cours des dernières années est minime.

Il ne faut évidemment pas oublier que cette argumentation est strictement de nature économique. En se basant sur ce seul critère de performance, en effet, on ne pourrait guère justifier l'intervention des pouvoirs publics dans le secteur para-industriel ou dans la musique spécialisée. Ce sont des arguments culturels qui justifient cette intervention, soit la nécessité d'encourager et de soutenir la production et la diffusion locales de certains genres musicaux qui, confrontés aux seules lois du marché, ne pourraient survivre, et, de façon plus générale, la nécessaire diversité des produits culturels accessibles à l'ensemble des Québécois.

Bibliographie

ADISQ (1989), *Disponibilité de la musique vocale de langue française au Canada : le contexte économique et industriel*, Rapport préparé par Média-Culture pour l'Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo, Montréal.

ADISQ (1989a), *Disponibilité de la musique vocale de langue française au Canada : le contexte économique et industriel, Complément*, Rapport préparé par Média-Culture pour l'Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo, Montréal.

Audley, P. & Associates Ltd et Houle, M. (2000), *Étude sur l'édition musicale au Canada*, préparée pour le ministère du Patrimoine canadien, Toronto et Montréal.

Brunet A. (1998), *La chanson québécoise d'expression francophone. Le paysage sonore en 1998*, Étude réalisée pour le Groupe de travail sur la chanson, Montréal, SODEC.

Burke, A. E. (1996), « The Dynamics of Product Differentiation in the British Record Industry », *Journal of Cultural Economics*, vol. 20, p.145-164.

Burke, A. E. (1994), « The Demand for Vynil L.P.s 1975-1988. Time Series Estimation of a Product Group in the Presence of Product Differentiation Innovation », *Journal of Cultural Economics*, vol. 18, p.41-64.

Caron-Bouchard, M. (1998), *Sommaire de recherche qualitative sur la chanson québécoise de langue française*, Étude réalisée pour le Groupe de travail sur la chanson (avec la collaboration de S. Beaulieu, P. Denommé et C. St-Pierre, Montréal, SODEC.

Caron-Bouchard, M., S. Beaulieu, P. Denommé, P. et C. St-Pierre (1998), *Rapport de recherche qualitative sur la chanson québécoise de langue française*, présenté à la SODEC, Document de travail, Montréal, Communications ABC Inc.

Contracom (1999), *La professionnalisation des entreprises québécoises du disque et du spectacle : Étude des besoins en formation et en perfectionnement de la main-d'œuvre*, Montréal.

Donner, A. et LAZAR, F. (1994), *Analyse économique et financière des droits voisins*, préparé pour le ministère du Patrimoine canadien, Ottawa.

Dumais, J.-B. (2000), *La professionnalisation des entreprises québécoises du disque*, Programme d'essai-stage, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval, Québec.

Emerald Solutions Inc. (2000), *Creating Industry Value from Digital Music Distribution*, prepared for National Association of Recording Merchandisers, Boston.

Ernst & Young (1995), *Étude de l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore : Rapport soumis au groupe de travail sur l'avenir de l'industrie canadienne de la musique*, Ottawa, ministère du Patrimoine canadien.

European Music Organization (1996), *Music in Europe*, with the support of the European Commission (DG X).

Gandal, N., Kende, M. et Rob, R. (2000), « The Dynamics of Technological Adoption in Hardware/Software Systems : The Case of Compact Disc Players », *RAND Journal of Economics*, printemps, vol.31, no1, p.43-61.

Garon, R. dir. (1997), *La culture en pantoufles et souliers vernis*, Québec, Les Publications du Québec.

Grenier, L. (1993), « The Aftermath of a Crisis : Quebec Music Industries in the 1980s », *Popular Music*, volume 12, no 3, p.209-227.

Groupe de travail sur l'avenir de l'industrie canadienne de la musique (1996), *Le temps d'agir : Rapport*, Ottawa, ministère du Patrimoine canadien.

Hansman, H., C. H. Mulder et R. Verhoeff (1999), *The Adoption of the Compact Disk Player : An Event History Analysis for the Netherlands*, Journal of Cultural Economics, vol. 23, no 3, Août, p.223-235.

Horizon Pacific International Ltd. (2000), *Industrial Development Direct Funding Program Options for the Canadian Recording Industry*, A report prepared for : Recording Industry Development, The Department of Canadian Heritage.

Houle M. (1998), *La place de la chanson à la télévision québécoise*, Étude réalisée pour le Groupe de travail sur la chanson, Montréal, SODEC.

Houle M. (1998a), *Le rôle de la radio comme instrument de promotion, de diffusion et de commercialisation de la chanson québécoise*, Étude réalisée pour le Groupe de travail sur la chanson, Montréal, SODEC.

Bajon, J. et Michaud, L. (2001), *Musique sur Internet*, Montpellier, IDATE.

International Federation of the Phonographic Industry (2001), *2000 Recording Industry World Sales*, London, IFPI.

Lapointe, J.-F. (1994), *Portrait de la distribution indépendante de phonogrammes au Québec. Principaux rôles et enjeux*, Mémoire de maîtrise présenté à la Faculté des études supérieures de l'Université de Montréal.

Lefeuvre G. (1998), *Le producteur de disques*, Paris, Éditions Dixit.

Les Associés de recherche Ekos inc. (1995), *Examen de la législation, des politiques et des programmes actuels applicables à l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore*, pour Le groupe d'étude sur l'avenir de l'industrie de la musique au Canada, Ottawa, ministère du Patrimoine canadien.

Lyman, P. *et al.* (1995), *Étude sur les incidences des nouvelles technologies sur l'industrie de l'enregistrement sonore au Canada : Rapport final*, Le Groupe Nordicité Ltée pour Le groupe d'étude sur l'avenir de l'industrie de la musique au Canada, Ottawa, ministère du Patrimoine canadien.

Ménard M. (2002), *L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec. 2. Le marché et la production de disques*, Les cahiers de la SODEC, Montréal, à paraître.

Ménard, M. (2001), *Les chiffres des mots. Portrait économique du livre au Québec*, Montréal, SODEC.

Ménard, M. (1998), *L'industrie du disque au Québec. Portrait économique*, Étude réalisée pour le Groupe de travail sur la chanson (avec la collaboration de U. Saint-Jean et C. Thibault), Montréal, SODEC.

Ménard, M. (1998a), *Le spectacle de chanson au Québec. Portrait économique*, Étude réalisée pour le Groupe de travail sur la chanson (avec la collaboration de U. Saint-Jean et C. Thibault), Montréal, SODEC.

Montambeault, F. et Gill, A.-M. (dir.) (2001), *Les développements technologiques et numériques dans le domaine de la musique. État de la situation*, Les cahiers de la SODEC, Montréal, Direction générale politiques, communications et affaires internationales, SODEC.

Patrimoine canadien (2000), *L'industrie canadienne du disque, un tour d'horizon*, préparé par la DGFSP, Otaawa.

Piché-Cyr, C. (1999), *Profil économique des auteurs-compositeurs francophones au Canada*, Rapport final, préparé pour la Société professionnelle des auteurs et des compositeurs du Québec, mandaté par Développement de l'industrie du disque du ministère du Patrimoine canadien.

Poddar, S. et English, M. (1995), *Le financement privé des secteurs canadiens de l'enregistrement sonore et du théâtre commercial : étude de faisabilité et structure d'un système de crédit d'impôt à l'investissement remboursable*, Ottawa, Ernst & Young pour le ministère du Patrimoine canadien.

Robert Morris Associates (1999), *Annual Statement Studies, 1999-2000*, Philadelphie.

SODEC (1998), *« Puisque dans ce pays la parole est musique... » Proposition d'une stratégie de développement de la chanson québécoise*, Rapport du Groupe de travail sur la chanson québécoise, Montréal, SODEC.

Tremblay, G., éd. (1990), *Les industries de la culture et de la communication au Québec et au Canada*, Montréal, Presses de l'Université du Québec.

Tremblay, G. et Lacroix, J.-G., dir., Ménard M. et Saint-Laurent, M. (1993), *Portrait de l'industrie du disque au Québec*, Étude réalisée pour le ministère de la Culture du Québec, Montréal, GRICIS, Université du Québec à Montréal.

Tremblay, G., Lacroix, J.-G., Ménard, M. et Saint-Laurent, M. (1994), « *L'industrie du disque au Québec* », *Chiffres à l'appui*, vol. VIII, no 2, ministère de la Culture et des Communications, décembre 1993 - janvier 1994, 19 pages.

Annexe

Présentation des termes et ratios financiers utilisés

Dans la présente Annexe, nous présentons et commentons brièvement les différents termes et ratios financiers utilisés au Chapitre 3. Considérant les écarts considérables qui affectent la valeur de certains ratios, d'une entreprise à l'autre, nous avons utilisé les valeurs médianes pour les ratios de liquidité, de gestion et d'endettement. La médiane reflète plus précisément, dans le cas d'une distribution non normale, l'éventail des valeurs. Toutefois, en ce qui concerne les ratios d'exploitation et de rentabilité, comme les valeurs réelles étaient plus pertinentes à l'analyse, nous avons présenté, dans ce cas, les valeurs moyennes pondérées.

1. Ratios de liquidité

Ces ratios mesurent la capacité qu'a une entreprise d'honorer ses engagements à court terme.

Ratio de fonds de roulement

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

Évalue l'importance des réserves liquides de l'entreprise. Généralement, plus le ratio est élevé, plus grand est le coussin entre les obligations courantes et la capacité de l'entreprise d'y faire face. Traditionnellement, on se satisfaisait d'un rapport égal ou supérieur à *2*. Mais cette règle est trompeuse, parce que la situation varie avec le secteur industriel, la région, le temps et la taille de l'entreprise. De plus, la composition et la qualité des actifs sont des facteurs critiques dans l'analyse d'une entreprise donnée.

Indice de liquidité

$$\frac{\text{Actif à court terme} - \text{Stocks}}{\text{Passif à court terme}}$$

Indique la possibilité de payer les dettes à même l'actif le plus facilement monnayable (indicateur plus précis de la liquidité, raffinement du précédent). Le calcul suppose que la valeur de réalisation nette des stocks est nulle. La règle traditionnelle affirme que cet indicateur doit égaler 1. Un faible indicateur peut indiquer une difficulté, à moins que l'on ait une courte période de recouvrement.

2. Ratios de gestion

Ces ratios mesurent l'efficacité avec laquelle une entreprise gère ses différents éléments d'actifs.

Rotation des comptes à recevoir

$$\frac{\text{Ventes annuelles}}{\text{Comptes à recevoir}}$$

Mesure le nombre de fois que les comptes à recevoir « tournent » durant une année. Plus grand est ce ratio, plus court est le temps entre la vente et la récupération de l'argent. Ce ratio a la lacune de ne pas prendre en considération les fluctuations saisonnières. Un problème d'interprétation peut également se présenter lorsqu'une grande part des ventes totales est sous forme de comptant.

Liquidité des comptes à recevoir

$$\frac{\text{Comptes à recevoir} \times 365 \text{ jours}}{\text{Ventes annuelles}}$$

La liquidité des comptes, ou leur âge moyen, est un indice important de leur valeur. Plus la période de recouvrement est courte, plus leur liquidité est grande. L'âge moyen sert aussi à évaluer l'efficacité du service de recouvrement. En général, plus le nombre de jours est grand, plus l'est aussi la probabilité de défaut de paiement des comptes à recevoir. La comparaison peut indiquer jusqu'à quel point l'entreprise contrôle le crédit et la collecte. Les termes de paiement offerts par l'entreprise à ses clients peuvent toutefois varier au sein d'une industrie.

Rotation des stocks

$$\frac{\text{Coût des ventes}}{\text{Stocks}}$$

Mesure la vélocité de rotation des stocks (mesuré par rapport au coût des ventes). Nous avons utilisé, faute de données suffisantes, la valeur des stocks en fin de période plutôt que les stocks moyens. Un fort taux de rotation des stocks peut indiquer une plus grande liquidité ou une meilleure capacité de mise en marché. Mais il peut aussi indiquer des ruptures de stocks fréquentes, un stock insuffisant à ce qui est nécessaire pour vendre. Un faible taux de rotation peut indiquer une faible liquidité, du surstockage, ou de l'obsolescence. Cet indicateur a la lacune de ne pas tenir compte des variations saisonnières.

Liquidité des stocks

$$\frac{\text{Stocks} \times 365 \text{ jours}}{\text{Coût des ventes}}$$

Le degré de liquidité des stocks se mesure par leur âge moyen ; comme pour l'indicateur de rotation des stocks, il ne tient pas compte des variations saisonnières.

Rotation des comptes à payer

$$\frac{\text{Coût des ventes}}{\text{Comptes à payer}}$$

Ce ratio mesure le taux de rotation des comptes à payer durant une année. Plus il est élevé, plus court est le temps entre l'achat et le paiement. Si le taux de rotation d'une entreprise est plus court que la moyenne de l'industrie, celle-ci peut souffrir de manque d'encaisse, de disputes de facturation avec ses fournisseurs, bénéficier de termes étendus ou élargir délibérément son crédit (si une entreprise achète à des termes de 30 jours, il est raisonnable de s'attendre à ce que ce ratio tourne autour de 30 jours). Ce ratio ne tient pas compte des variations saisonnières.

Liquidité des comptes à payer

$$\frac{\text{Comptes à payer} \times 365 \text{ jours}}{\text{Coût des ventes}}$$

La liquidité des comptes à payer, ou leur âge moyen, se mesure en jours. Comme pour l'indicateur de rotation, il ne tient pas compte des variations saisonnières.

Ventes sur fonds de roulement

$$\frac{\text{Ventes annuelles}}{\text{Fonds de roulement}}$$

Le fonds de roulement (actif à court terme moins passif à court terme) mesure la marge de protection pour les créditeurs à court terme. Il reflète la capacité à financer les opérations courantes. En mettant en relation le niveau des ventes provenant des opérations et le fonds de roulement, on mesure l'efficacité avec laquelle le fonds de roulement est utilisé. Un bas ratio indique souvent une utilisation inefficace du fonds de roulement, tandis qu'un très haut ratio signifie des échanges excessifs – position vulnérable pour les créditeurs.

Couverture des stock

$$\frac{\text{Stocks}}{\text{Fonds de roulement}}$$

Ce ratio mesure l'importance relative des stocks dans le fonds de roulement (actif à court terme moins passif à court terme). Toutes choses égales par ailleurs, on souhaitera que l'actif le moins liquide (les stocks) représente la proportion la plus faible possible du fonds de roulement (parce que la probabilité de ne pas être en mesure d'honorer ses engagements à court terme s'en trouve réduite).

Rotation des immobilisations

$$\frac{\text{Ventes nettes}}{\text{Immobilisations}}$$

Ce ratio mesure la productivité de l'utilisation des immobilisations par l'entreprise. Des immobilisations grandement dépréciées ou des opérations intensives en main-d'œuvre peuvent causer une distorsion de ce ratio.

Rotation de l'actif

$$\frac{\text{Ventes nettes}}{\text{Actif total}}$$

Ce ratio mesure, de façon générale, la capacité de l'entreprise de générer des ventes en fonction de son actif total. Une faible valeur peut indiquer que la capacité de production est sous-utilisée, mais l'inverse peut aussi trahir l'insuffisance de l'investissement. Il est préférable de l'utiliser en conjonction avec d'autres ratios d'opération pour déterminer l'utilisation effective de l'actif.

3. Ratios d'endettement

Les ratios d'endettement, ou indices de risque financier, sont des indicateurs de la probabilité qu'une entreprise a de respecter ses engagements envers ses créanciers.

Immobilisations sur l'avoir des actionnaires

$$\frac{\text{Immobilisations}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Indicateur de la sécurité de la mise de fonds (les immobilisations sont un capital réel dont la valeur devrait s'apprécier en période d'inflation et dont le détournement n'est pas facile), mais aussi de son « illiquidité ».

Passif à l'avoir des actionnaires

$$\frac{\text{Passif à court terme + Dette à long terme}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

L'apport des actionnaires joue, pour les créanciers, le rôle d'un réservoir qui servirait au remboursement de la dette en cas de difficultés financières. Plus le ratio du passif à l'avoir est élevé, plus grand est le risque financier et plus variable est le bénéfice net, lequel rémunère le capital investi par les actionnaires.

Passif à court terme à l'avoir des actionnaires

$$\frac{\text{Passif à court terme}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Le passif à court terme est constitué d'engagements qu'il faudra honorer dès le prochain exercice financier. L'avoir des actionnaires est un capital permanent. Plus le premier est élevé par rapport au second, plus l'entreprise est vulnérable.

4. Ratios d'exploitation et de rentabilité

Ces ratios nous renseignent sur la capacité de croissance d'une entreprise, en comparant un revenu au capital qui l'a produit.

Marge d'exploitation brute

$$\frac{\text{Ventes} - \text{coût des marchandises vendues}}{\text{Ventes}}$$

Donne la proportion du montant des ventes dont dispose l'organisation pour éponger ses frais d'administration et de ventes, et pour assurer son bénéfice net (il est souvent plus difficile de réduire le coût des ventes que les autres dépenses – la marge d'exploitation brute est aussi la véritable marge de manœuvre des gestionnaires).

Marge de bénéfice net

$$\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Vente}}$$

Mesure la part du bénéfice net contenu dans chaque dollar de vente.

Taux de rendement de l'actif total net

$$\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Actif}}$$

Mesure l'efficacité avec laquelle l'entreprise utilise le capital mis à sa disposition (mesure la rentabilité sociale du capital, c'est-à-dire du produit total à partager entre les investisseurs et les gouvernements ; si on retranchait l'impôt au numérateur, on mesurerait la rentabilité privée du capital).

Taux de rendement de l'avoir des actionnaires net

$$\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Indique la rentabilité de la mise de fonds des actionnaires. Cet indicateur est influencé par la structure financière.

Disponible dans cette collection :

N° 02-01-D *Les Développements technologiques et numériques dans le domaine de la musique – État de situation* – février 2002 (Anne-Marie Gill, Françoise Montambeault)

N° 02-02-D *L'Industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec – 1. Portrait économique des entreprises* – février 2002 (Marc Ménard)

N° 02-03-L *La Librairie agréée au Québec : sur la concordance entre les critères d'agrément et la réalité économique* – février 2002 (Marc Ménard)

N° 02-04-C *Dix ans d'aide fiscale au cinéma et à la production télévisuelle au Québec* – février 2002 (Dominique Jutras)